

K, TUESDAY, FEBRUARY 22, 2011

Владислав Крашевский.

Бизнес стратегия от начала до богатства

Не говори Богу, что у тебя
есть проблема повернись
к проблеме скажи, что
у тебя есть Бог



RAMZA AHMED/ASSOCIATED PRESS

Mr. Davis was charged with murder on Jan. 28.

flurry of private phone calls to Pakistan from Leon E. Panetta, the C.I.A. director, and Adm. Mike Mullen, chairman of the Joint Chiefs of Staff, all intended to persuade the Pakistanis to release the secret operative.

Mr. Davis has worked for years as a C.I.A. contractor, including time at Blackwater Worldwide, the private security firm (now called Xe) that Pakistanis have long viewed as symbolizing a culture of American gun-slinging overseas.

The New York Times had agreed to temporarily withhold information about Mr. Davis's

an Worked With C.I.A.

Increases
Threat
ility

ties to the agency at the request of the Obama administration, which argued that disclosure of his specific job would put his life at risk. Several foreign news organizations have disclosed some aspects of Mr. Davis's work with the C.I.A.

On Monday, American officials lifted their request to withhold publication. George Little, a C.I.A. spokesman, declined to comment specifically on the Davis matter, but said in a statement: "Our security personnel around the world act in a support role providing security for American officials. They do not conduct foreign intelligence collection or covert operations."

Since the United States is not

already... the American intelligence... and its Pakistani counterpart, created a political dilemma for the weak, pro-American Pakistani government, and further threatened the stability of the country, which has the world's fastest growing nuclear arsenal.

Without describing Mr. Davis's mission or intelligence affiliation, President Obama last week made a public plea for his release. Meanwhile, there have been a

War-Wearied Midlevel Taliban Admit Rift With Top Leaders



Владислав Крашевский

Бизнес-стратегия от начала до богатства

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4997217

Бизнес-стратегия от начала до богатства: Accent Graphics Communications; Montreal; 2012

Аннотация

Эта книга составлена из избранных наставлений знаменитых предпринимателей, экспертов бизнеса, и мировых духовных лидеров. Эта книга представляет кратко мировую совокупную бизнес мысль, только самое лучшее. Эта книга позволяет выработать свои собственные отношения с предпринимательством и богатством. Книга может быть полезна начинающим бизнесменам для организации дела, состоявшимся бизнесменам, книга с помощью тестов поможет лучше понимать себя. Людям, потерпевшим неудачу, книга объяснит ошибки и поможет следовать по пути личного роста. Книга может быть полезным руководством к действию для изобретателей имеющих патенты. Эта книга ваш добрый друг в мире бизнеса.

Содержание

Об авторе	5
Предисловие	7
Уровень сознания	9
Действуй	10
Опыт	11
Не довольствуются достигнутым	12
Правила игры	13
Эксперты не знают, что нужно делать	14
Выигрывать битвы	15
Стратегии особенно важны в маркетинге	16
У каждого свой ад	17
Не говори Богу	18
Часть первая. Характер бизнесмена	19
Секрет успеха	19
Ключ к успеху	19
Мужество	21
Слово завтра	21
Будь честен	23
Ничем в мире нельзя заменить упорство	24
Каждый человек	24
Золотые инвестиции	25
Ежедневно	25
Работа, которую хотите иметь	26

Единственный способ быть полностью довольным	26
Принять точку зрения другого человека	27
Собственная жизнь	27
Богатый ли ты человек? Тест, проверь себя	28
Тест Т. Харва Экера	28
Тест Стива Сиболда, коучинг-тренера для специалистов по продажам	31
Правила мастерства	34
Навыки трудолюбия	34
Никто не запрещает	34
Сосредоточиться на своем труде	35
Позитивная энергия	35
Душа бизнеса	36
Верность в семье	36
Труд	36
Правила идеального Исполнителя	37
Мерило уважения	39
Стоит ли бизнес?	39
Никогда за дёшево	40
Общая ошибка в самомаркетинге	40
Делай, что можешь	40
Конец ознакомительного фрагмента.	41

Владислав Крашевский

Бизнес-стратегия от начала до богатства

*Не говори Богу, что у тебя есть проблема,
вернись к проблеме и скажи, что у тебя есть Бог.*

Об авторе

Владислав Крашевский – веб-мастер, программист, член русской группы перевода системы управления контентом Drupal, преподаватель, член-корреспондент Международной академии информатизации (МАИН). В школьные годы Владислав был занимался техническим спортом, мастер судомодельного спорта СССР, получил квалификацию Руководитель и организатор технического творчества молодёжи в Московском Авиационном Институте. В 90-е годы 20-го столетия был индивидуальным предпринимателем. В 2003 году познакомился с Манифестом GNU, написанном Ричардом Столменом, декларирующем Свободное Программное Обеспечение для научных целей, с тех пор работает на компьютерной технике под управлением Операционной системы GNU Linux. Получил квалификацию разработчика ин-

тернет-проектов в Интернет Университете Информационных Технологий в Москве.

Предисловие

В ведической культуре учёные, администратор, бизнесмены и служащие это разные касты, люди разных каст имеют разные характеры, разные цели в жизни и разные способы получения средств на жизнь. Цель книги показать философию бизнеса для любого человека, перед которым возникает проблема бизнеса.

В 2008 году я принимал участие в проекте SYSLAB KAZAKHSTAN организованном UNDP KAZAKHSTAN и SYSLAB International AS "Развитие инноваций и содействие в трудоустройстве" для высококвалифицированных специалистов. Оригинальная идея SYSLAB INTERNATIONAL, признанная Организацией Объединённых Наций, как лучшая практика трудоустройства, заключается в том, что участники сами создают себе рабочие места на действующих предприятиях, путём изучения рынка и предложения новых идей реализации бизнеса для улучшения работы предприятия.

Эти факторы послужили причиной для создания книги, которая могла бы научить высококвалифицированных специалистов, мышлению успешных бизнесменов, чтобы высококвалифицированные специалисты были ближе к владельцам бизнеса. Я принципиально использую в книге преимущественно цитаты знаменитых предпринимателей. Во-

первых, высказывания опытных бизнесменов, содержат уникальный опыт. Во-вторых, уникальный сложный опыт позволяет ясно формулировать мысли. В-третьих, в ведической культуре наукой называют только точные знания, всегда меняющиеся условия на рынках не оставляют шансов говорить о науке предпринимательства, скорее о милости богов, свидетельством тому объяснения успешными бизнесменами неожиданного успеха удачей и множество ошибок в бизнесе. Единственным надёжным источником знаний для предпринимателей является только опыт других бизнесменов. Некоторые высказывания бизнесменов давно стали бизнес-афоризмами, так что бывает трудно установить настоящего автора, но мы старались.

Высказывания в книге выстроены в логическую цепочку от простого к сложному, так чтобы следующая цитата была комментарием к предыдущей. Внимательный читатель может заметить противоречие некоторых инструкций. Противоречия не исключают возможность любого из сценариев. Знаменитые бизнесмены в книге своими высказываниями дополняют друг друга. Если какая-то цитата вас заинтересовала и кажется очень полезной в вашем бизнесе, вы можете обратиться к первоисточнику, к трудам автора, для более подробных объяснений. Так или иначе, но правила бизнеса выработанные опытом предпринимателей могут помочь предупредить ошибки, исправить существующие ошибки или начать сначала в случае краха.

Уровень сознания

Вы не можете решить проблему, находясь на том же уровне развития, на котором вы были, когда ее создали.
Автор: Стивен Кови, специалист по вопросам руководства, управления жизнью, преподаватель и консультант по организационному управлению.

В бизнесе и взятие кредита и инвестирование может быть очень рискованно, эта книга прежде всего учит разуму, которым обладают выдающиеся бизнесмены мира.

Вероятно в новом мире будут новые лидеры, эта книга делает попытку сохранить лучшие мысли бизнеса.

Несмотря на разные цели бизнеса, разные проблемы, возникающие перед предпринимателями и способы их решения, всех бизнесменов объединяет одно: бизнесмены это люди действия.

Действуй

Бездействие порождает беспокойство и страх. Действие – порождает уверенность и смелость. Если ты хочешь победить страх, не сиди дома и не думай об этом. Встань и действуй.

Автор: Дейл Карнеги, американский педагог, психолог, писатель

Большинство бизнесменов опытным путём определяют как делать бизнес.

Опыт

Самый хороший учитель – опыт, берёт, правда дорого, но объясняет доходчиво.

Автор: неизвестно

Конкуренция в бизнесе это стремление к лидерству. Лидером невозможно стать не работая над личностным ростом. В первой части книги сконцентрированы цитаты знаменитых предпринимателей, содержащие бесценный опыт бизнесменов и представляющие качества характера личности, приводящие к успеху.

Не довольствуются достигнутым

По-настоящему богатые люди никогда не довольствуются достигнутым и всегда критично оценивают свои завоевания.

Автор: журнал Forbes

Тем не менее, конечно, руководители бизнеса используют в делах помощь экспертов психологии людей и отношений, администрирования, рынка, творчества, технологии. Во второй части книги собраны некоторые правила бизнеса, сформулированные экспертами, но рынок не бывает статичным, бизнес-игра никогда не заканчивается, эксперты создают новые правила для новых условий бизнеса, предприниматели не следуют правилам.

Правила игры

Я не играю в рамках данного набора правил, я стремлюсь изменять правила игры. Если игра не складывается, первым делом отступите. Не пытайтесь сразу же возместить свои убытки. А когда начнете новую игру, начните с малого.

Автор: Джордж Сорос, американский финансист и инвестор

Эксперты не знают, что нужно делать

Эксперты – журналисты, аналитики, консультанты, банкиры и гуру не способны делать, поэтому советуют. Они могут сказать, что не так в вашем продукте, но никогда не создадут прекрасный продукт сами. Они могут рассказать как продать что-то, но сами продать не смогут. Они расскажут, как создать отличную команду, но сами способны управлять лишь секретаршей. Слушайте, что говорят эксперты, но не надо всегда их слушаться.

Автор: Гай Кавасаки, евангелист компании Apple, Чему я научился у Стива Джобса

Выигрывать битвы

Великое искусство выигрывать битвы состоит в умении изменять направление главного удара в процессе его нанесения.

Автор: Наполеон Бонапарт, полководец, император, государственный деятель

Чем крупнее бизнес, тем серьёзнее последствия может приносить принятие решения. Руководителям крупнейших предприятий бизнеса оказываются полезными классические труды по военной стратегии: бессмертный труд китайского полководца и стратега Сунь Цзы: Трактат о военном искусстве, политическое сочинение Никколо Макиавелли: «О военном искусстве», литературный труд генералиссимуса Александра Суворова: Наука побеждать.

Стратегии особенно важны в маркетинге

Маркетинг слишком важен для того, чтобы им занимался мелкий чиновник. Если вы хотите передать какие-нибудь функции, передайте честь посещения очередного благотворительного мероприятия.

Автор: Джек Траут, маркетолог, основатель и президент консалтинговой фирмы Trout&Partners, «22 непреложных закона маркетинга»

Третья часть книги посвящена трагедии в мире бизнеса, унесшей жизни множества ведущих предпринимателей – всемирному финансово-экономическому кризису 2008 года. Бизнес-игра может быть не безопасна, требует преодоления страха, наполнена ошибками и иногда предприниматели становятся жертвами этой игры. Поэтому книга в разных местах содержит цитаты духовных лидеров.

Не каждый человек может получить экономическое образование или трудиться экономистом, но каждому, живущему в обществе, может быть полезно знать секреты мастеров бизнеса.

У каждого свой ад

У каждого свой ад – это не обязательно огонь и смола! Наш ад – это жизнь впустую!

Автор: Ричард Матесон, американский писатель и сценарист, Куда приводят мечты.

Почти все дороги заасфальтированы. Почему? Для автомобилей. Кто создал массовый автомобиль? Генри Форд. Это бизнес, правильный бизнес может менять лицо Земли. Желаю всем успеха!

Не говори Богу

*Не говори Богу, что у тебя есть проблема,
повернись к проблеме и скажи, что у тебя есть Бог.*

Автор: неизвестно

Часть первая. Характер бизнесмена

Секрет успеха

Ключ к успеху

Успех не является ключом к счастью. Счастье же – самый важный ключ к успеху. Если вам нравится то, чем вы занимаетесь – вы обязательно добьётесь успеха.

Автор: Альберт Швейцер, теолог, философ, музыкант и врач

Представителям разных социальных слоёв задали один и тот же вопрос: «В чём основные причины успеха?».

Статистика ответов отображена на графике: жёлтым цветом показана статистика ответов богатых людей, синий цвет – средний достаток, красный цвет бедные люди.

В чём основные причины успеха?	1 место	2 место	3 место
Хорошее образование, высокая квалификация	33	28	18
Ловкость, хитрость умение обмануть	32	21	11
Способности, таланты	13	8	7
Связи с нужными людьми	39	32	9
Везение, удача	15	13	12
Упорный труд	38	27	16
Предприимчивость, смелость	27	16	16
Наличие первоначального капитала	27	23	15

Варианты ответов на инфограмме ниже, по часовой стрелке, начиная с верху:

хорошее образование, высокая квалификация;

ловкость, хитрость умение обмануть;

Способности, таланты;

связи с нужными людьми;

везение, удача;

упорный труд;

предприимчивость, смелость;

наличие первоначального капитала.

Вывод: понимание причины успеха для бедных и для богатых людей совершенно различны. Бедным людям, чтобы стать богатыми, прежде всего нужно менять свой подход к жизни.

Мужество

Успех измеряется не тем, что вы выполняете, а сопротивлением, с которым вы столкнулись, и мужеством, с которым вы поддерживали борьбу с превосходящими силами противника.

Автор: Орисон Светт Марден

Слово завтра

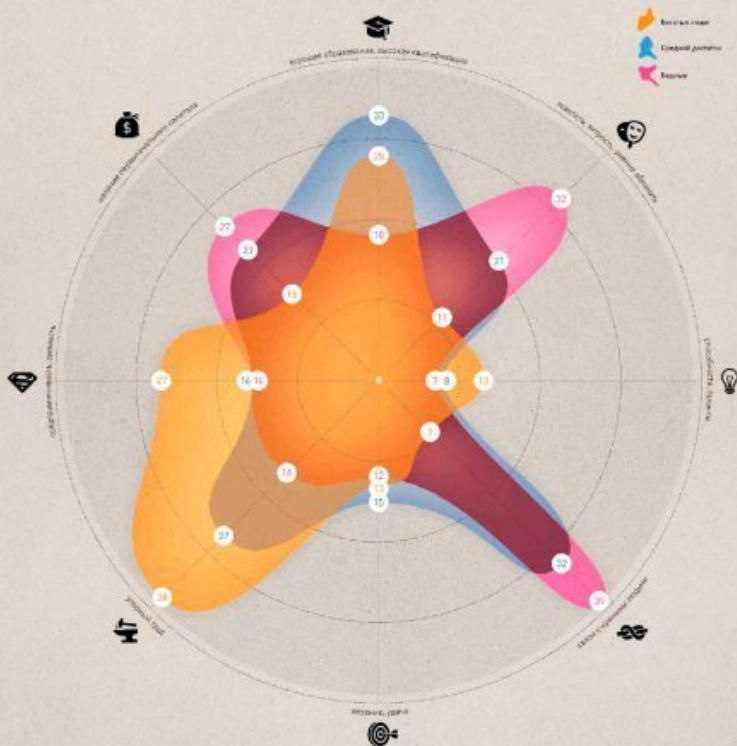
Бедный, неудачный, несчастливый и нездоровый это тот, кто часто использует слово завтра.

Автор: Роберт Кийосаки, американский предприниматель, инвестор, писатель и преподаватель

Источник данных для инфографики: Фонд «"Общественное мнение"»

СЕКРЕТ УСПЕХА

Представители разных социальных слоев задали один и тот же вопрос: «В чем основные причины успеха?». Как видно из ответов, бедным прежде всего нужно менять свой подход к жизни.



Признаки закоренелых неудачников

Автор: Бенджамин Стайнс, спичрайтер президента Ричарда Никсона и сценарист Голливуда

Самообман. Неудачники постоянно обманываются на свой счет. Можно преуспеть, будучи совершенно бесчестным по отношению к другим, но невозможно постоянно врать самому себе о занимаемом месте в жизни, о том, как обстоят дела, и при этом продвигаться вперед.

Будь честен

Будь честен с самим собой, и с людьми, всегда делай все вовремя, никогда не сдавайся, иди к своим целям, даже если все плохо. В этой жизни все реально, нужно только делать.

Автор: Стив Джобс, американский предприниматель, основатель корпорации Apple

Непроизводительность. В этой жизни проценты нарастают на вложенный капитал, денежный или человеческий. Успех приобретается ценой настойчивости и в результате ежедневного кропотливого труда. Неудачники могут прожить, так и не усвоив этой истины.

Ничем в мире нельзя заменить упорство

Ничем в мире нельзя заменить упорство. Его не может заменить талант – никого не встретишь так часто, как талантливого неудачника. Его не может заменить гениальность – непризнанные гении почти вошли в пословицу. Одного образования тоже недостаточно – мир полон образованных изгоев. Только упорство и решимость всесильны.

Автор: Кельвин Кулидж

Несправедливость к друзьям. Неудачники приветливы и признательны по отношению к тем, кто им бесполезен, но пренебрежительны и не благодарны к тем, кто с ними добр. Они не умеют заводить дружбу и не способны строить отношения.

Каждый человек

Каждый человек, появляющийся в нашей жизни-учитель! Кто-то учит быть сильнее, кто-то – мудрее, кто-то учит прощать, кто-то – быть счастливым; кто-то вовсе не учит-просто ломает нас, но и это тоже опыт. Цени каждого, ведь если он появился – это уже неспроста... Автор: неизвестно, Во мне все люди...

Золотые инвестиции

Гармоничные взаимоотношения – золотые инвестиции.

Автор: Константин Мадей

Дурные манеры. Неудачники патологически не воспитаны. Они игнорируют правила, опаздывают на встречи, пренебрегают договоренностями, забывают поблагодарить за подарки. Они не умеют признавать свою неправоту и ошибки.

Ежедневно

Успех – это не более, чем несколько простых правил, соблюдаемых ежедневно, а неудача – это просто несколько ошибок, повторяемых ежедневно.

Автор: Джим Рон, американский оратор, бизнес-тренер

Неумение одеваться. Неудачников отличает отсутствие вкуса. Они приходят наниматься на работу без галстука и в кроссовках. Они появляются на приемах в джинсах, считая, что так выказывают пренебрежение модой. На самом деле этим они лишь убеждают, что им здесь не место.

Работа, которую хотите иметь

Одеваться следует для той работы, которую вы хотите иметь, а не для той, которую имеете.

Автор: Дональд Трамп, американский бизнесмен, писатель

Сварливость. Неудачников почти всегда выдает угрюмый и недовольный вид. Им не нравится их работа, им не нравится их жизнь. Они считают всех за дураков или мошенников и во всем видят подвох или заговор. Они не осознают, что своим безысходным отчаянием выдают в себе неудачника.

Единственный способ быть полностью довольным

Единственный способ быть полностью довольным – делать то, что по-вашему является великим делом.

Автор: Стив Джобс, американский предприниматель, основатель корпорации Apple

Ненужные споры. Неудачники любят спорить ради самого спора. Они не уважают время. Затевая споры, они хотят покрасоваться, надеясь, что окружающие оценят их красноречие. Это серьезное заблуждение. У людей дела нет времени на пустые споры.

Принять точку зрения другого человека

Если и существует некий секрет успеха, он заключается в способности принять точку зрения другого человека и видеть вещи под его углом зрения так же хорошо, как под своим собственным.

Автор: Генри Форд, американский промышленник

Откладывание на потом. Неудачники не умеют расставлять приоритеты. Они не хотят понять, что приоритеты – это необходимость. Времени никогда не хватает на все, но достаточно для самого главного, и отложить менее важное ради более важного – это не жертва, а выгодная сделка.

Собственная жизнь

Неудачники тоже имеют цели, просто они тратят больше времени на планирование вечеринки, чем собственной жизни.

Автор: Дэнис Вайтлер

Богатый ли ты человек?

Тест, проверь себя

Вы можете считать, что думаете, как богатый человек, но так ли это на самом деле? Небольшой тест покажет.

Тест Т. Харва Экера

17 основных отличий финансовых программ богатых людей от программ людей бедных и представителей среднего класса:

Уверенность:

Богатые всегда говорят – Я творец своего счастья.

Бедные часто говорят – От меня ничего не зависит.

Цель работы:

Богатые – Стать богаче.

Бедные – Не стать беднее.

Позиция:

Богатые – Выиграть.

Бедные – Не проиграть.

Мышление:

Богатые – Мыслят широко.

Бедные – Мыслят мелко.

Жизненная позиция:

Богатые – Рассматривают возможности.

Бедные – Зациклены на препятствиях.

Отношение к богатству:

Богатые – Восхищаются состоятельными и богатыми людьми.

Бедные – Возмущает богатство и успех.

Общение:

Богатые – Общаются с богатыми и успешными людьми.

Бедные – Общаются с пессимистами и неудачниками.

Реклама:

Богатые – Охотно продвигают себя и свои достоинства.

Бедные – Не любят рекламу любого рода.

Отношение к проблемам:

Богатые – Всегда выше своих проблем.

Бедные – Преувеличивают свои проблемы.

Подарки:

Богатые – С удовольствием принимают подарки.

Бедные – Не умеют принимать подарки.

Предпочитают получать деньги:

Богатые – За результаты своего труда.

Бедные – За отработанное время.

Когда нужно сделать выбор:

Богатые – Предпочитают и то и другое.

Бедные – Выбирают или то, или другое.

Капитал:

Богатые – Интересует собственный капитал.

Бедные – Заботит сумма их оклада.

Управление деньгами:

Богатые – Умело распоряжаются деньгами.

Бедные – Не умеют обращаться с деньгами.

Работа:

Богатые – На богатых работают их деньги.

Бедные – Работают ради денег.

Риск:

Богатые – Действуют без опаски.

Бедные – Сковывает страх.

Обучение:

Богатые – Каждую минуту своей жизни учатся и растут
Бедные – Считают, что знают достаточно.

Проведите анализ своих мыслей и отношений, измените их в сторону богатства, и тогда вы непременно достигнете финансового успеха!

Автор: Т. Харв Экер, Думай как миллионер (Secrets of the Millionaire Mind)

Тест Стива Сиболда, коучинг-тренера для специалистов по продажам

Многолетний опыт наблюдения за обществом позволил Стиву Сиболда выяснить, чем отличается мышление богатого человека от образа мыслить индивида, живущего «от зарплаты до зарплаты».

Богатство:

Богатые считают – Богатство – хоть и не гарантирует счастья – делает жизнь куда легче и приятнее.

Обычные люди считают – Богатые люди – это либо счастливики, либо нечистые на руку персонажи.

Деньги:

Богатые – Склонны их зарабатывать.

Обычные люди – Склонны копить деньги.

Цели в жизни:

Богатые – Всегда нацелены на большее.

Бедные – Боясь разочарований, для всего устанавливают планку ниже.

Самоуверенность:

Богатые – Самоуверенность – это преимущество.

Бедные – Самоуверенность – это недостаток.

Время:

Богатые – Думают о будущем.

Бедные – Зациклены на прошлом.

Способы разбогатеть:

Богатые – Чтобы разбогатеть, нужно быть кем-то особенным.

Бедные – Чтобы разбогатеть, нужно делать что-то особенное.

Работа:

Богатые – Анализируют свой опыт и учатся извлекать выгоду даже из ошибок.

Бедные – Сконцентрированы на одной и той же своей работе и ее сиюсекундном результате.

Заработок на жизнь:

Богатые – Занимаются любимым делом.

Бедные – Трудятся на нелюбимой работе.

Знания:

Богатые – Получают специальные, нужные знания и навыки.

Бедные – Забиваются на получении образования и дипломов.

Чему учат своих детей?

Богатые – Учат детей тому, как быть богатыми.

Бедные – Учат своих детей тому, как выживать.

Свободное время:

Богатые – Приумножение знаний.

Бедные – Развлечения.

Вывод, который сделал Стив Сиболд: деньги не вызывают у богатей эмоций, они воспринимают деньги как инструмент для достижения цели.

Правила мастерства

Большинство богатых людей выросли в небогатых семьях и детей своих не балуют супердорогими игрушками, исполнениями капризов и прочим. Чтобы стать достойными продолжателями семейного бизнеса, полезно с детства знать правила, которые позволят стать мастером своего дела и преодолевать конфликтные ситуации в отношениях с Заказчиком.

Навыки трудолюбия

Человек, который прививает своим детям навыки трудолюбия, обеспечивает их лучше, чем если бы он оставил им наследство.

Автор: Ричард Уэйтли, архиепископ Дублина, английский философ, писатель, теолог

Никто не запрещает

Определенно, есть люди, которые более талантливые, чем ты, но тебе никто не запрещает работать усерднее, чем работают другие люди.

Автор: Джонни Депп, американский актёр, режиссёр, музыкант, сценарист и продюсер

Сосредоточиться на своем труде

Скупость сердца не дает человеку сосредоточиться на своем труде.

Автор: врач Олег Торсунов

Стать лучшим, автор: Алекс Яновский, мультимиллионер, основатель международной Школы Бизнеса и Личностного Роста

Способы стать лучшим в своём деле, стать мастером:

Сегодня будь лучше, чем вчера.

Делай то, что тебя вдохновляет.

Позитивная энергия

Если человек с любовью относится к своему труду – это значит, что он вокруг себя распространяет позитивную энергию.

Автор: врач Олег Торсунов

10 % внимания уделяй проблеме, которая перед тобой стоит, и 90 % ее решению.

Делай свою работу на самом высоком уровне.

Хвали других, особенно в те моменты, когда другим хочется похвалы.

Ежедневно тренируйся в своем ремесле, чтобы стать виртуозом.

Душа бизнеса

Трудолюбие – душа бизнеса и краеугольный камень процветания.

Автор: Чарльз Диккенс, английский писатель

Упорно работай, а не ищи оправданий.

Учись быстро подниматься после падений.

Выполняй обещания, данные тобой другим и себе.

Проявляй благородство, особенно в трудные моменты.

Всегда старайся превзойти ожидания.

Ежедневно уделяй время восстановлению физических и душевных сил.

Сделай свой домашний уют фундаментом своего успеха.

Верность в семье

Немаловажный фактор успеха в труде это верность в семье.

Автор: врач Олег Торсунов

Занимайся спортом как профессиональный спортсмен.

Вдохновляй других быть лучше, чем они были вчера.

Труд

Труд это наглядная, явная любовь. И если ты можешь

трудиться без любви, лишь с отвращением, то лучше тебе оставить работу, сесть у ворот храма и просить милостыню у тех, кто работает с радостью.

Автор: Халиль Джебран

Правила идеального Исполнителя

Непреодолимые разногласия и сложности отношений Заказчик – Исполнитель знакомы всем, имеющим хоть малейшее отношение к коммерческому творчеству, будь то реклама, искусство или дизайн. Взаимопонимание и удовлетворение от совместной работы и ее результатов – вещи зачастую недостижимые ни для той, ни для другой стороны. Однако, если придерживаться некоторых нехитрых правил, то можно сделать процесс взаимодействия Заказчика с Исполнителем наименее болезненным и максимально продуктивным:

Клиент никогда не должен звонить сам.

Согласительные отчёты о встречи отправляются после каждой встречи.

Прежде, чем творческая группа начнет что-то придумывать, убедитесь, что все правильно поняли задачу.

Прежде, чем дизайнер начнет что-то рисовать, нужно на это что-то подготовить задание в любой доступной форме.

Проектировщик не должен придумывать, что написать на макете, в момент создания макета.

Отвечать на письма нужно в этот же день или уведомлять,

что ответите позже.

Нельзя игнорировать или затягивать сроки работ.

Если сроки сдвигаются, это нужно обсудить с клиентом как можно раньше.

Клиент прав, но не всегда, и в этом случае ему нужно объяснить почему и где именно.

Нельзя опаздывать на встречи.

За идею нужно биться до конца, только в том случае, когда вы уверены в ней на 100 %.

Не нужно начинать что-то описывать, если нет идеи.

Вы всегда должны верить в то, что продаете.

На звонки нужно отвечать всегда.

Нельзя допускать к себе неуважительное отношение клиента.

Вы информируете клиента, а не он вас.

Нельзя обещать клиенту то, что вы не в силах сделать.

Важно помнить, что вы продаете продукт и оказываете услуги одновременно.

Каждый участник проекта должен знать предельный допустимый срок работы, за который нельзя переходить и к чему он привязан.

Вас должны рекомендовать другим.

При общении с заказчиками нужно выбирать самый быстрый и удобный вид связи.

Не будьте постоянно уверены в том, что все понимают, что делают, переспрашивайте.

Поздравляйте клиентов с Днем рождения.

Держите в голове полную картину проекта и вникайте в мелочи. Не держите людей за дураков.

Перед началом работ всегда встречайтесь с клиентом лично.

Узнайте как можно больше о человеке, который будет принимать работу агентства.

Всегда имейте альтернативный вариант решения.

Никогда не перенаправляйте автоматически группе разработки письма клиентов, изучайте и обсуждайте каждый комментарий.

Не бывает плохих комментариев, либо вы что-то не поняли, либо клиент не сумел выразить свои мысли.

Автор: Даниил Сергеев, агентство FIRMA

Мерило уважения

Заработная плата – мерило уважения, с которым общество относится к определённой профессии.

Автор: Джон Гилмор, композитор

Стоит ли бизнес?

Своё дело это всегда риск, но отнюдь не всегда успех. Между богатством и собственным бизнесом не стоит знак равенства. Работая по найму можно получать

очень хорошую зарплату.

Автор: Павел Ивашкин

Никогда за дёшево

Работай только бесплатно или за полную оплату, но никогда задёшево.

Автор: Клуб миллионеров Golden MSN Club

Общая ошибка в самомаркетинге

Если существует общая ошибка в самомаркетинге, то это постановка персональной цели и из-за этого неспособность видеть другие возможности по мере их развития.

Джеск Траут

Делай, что можешь

Делай, что можешь, с тем, что у тебя есть, и там, где находишься.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.